☐ [21-22]

TECHNICIEN SPECIALISE EN GESTION D'ENTREPRISE

L'épreuve comporte deux parties indépendantes :

Partie I : Un questionnaire à choix multiples(QCM) /75 pts (2,5 points par question)

Partie II : Questions à traiter /25 pts

Enregistrer au journal les 4 opérations ci-dessous (Opérations 1/, 2/, 3/ et 4/) :

1/ Achat de matières premières facture n° B 20, réglée le 1/3 par chèque n°234 et le reste à crédit, montant global : 36000 Dh

- ☐ Débit achat : 36000 Crédit : 12000 Banque et 24000 clients
- ☐ Débit vente : 36000 Crédit : 12000 Banque et 24000 fournisseurs
- ☐ Débit achat : 36000 Crédit : 12000 Banque et 24000 fournisseurs

/2.5

2/ Règlement d'une dette fournisseur en espèce : 3900 Dh et 22370 par chèque

- ☐ Débit : Banque : 22370 et Caisse : 3900 crédit : fournisseur : 26270
- ☐ Débit : Client : 26270 Crédit : Banque : 22370 et Caisse : 39000
- ☐ Débit : Fournisseur : 26270 Crédit : Banque : 22370 et Caisse : 39000

/2.5

3/ Achat de marchandise à crédit d'un montant global de 20000 Dh :

- ☐ Débit client Crédit fournisseur
- ☐ Crédit Achat Crédit client

/2.5

4/ Paiement en espèce (PC n° 112-113-114) timbres postaux, timbres fiscaux et quittance électricité respectivement (250 Dh ; 520 Dh ; 770 Dh)

- ☐ Débit : caisse = 1540 Crédit : FPFT = 250 ITDA = 520 et ANSMF =770
- ☐ Débit : FPFT =250 ITDA = 520 et ANSMF = 770 Crédit : caisse = 1540
- ☐ Débit : FPFT =250 ITDA = 520 et ANSMF= 770 Crédit : banque = 1540

/2

FPFT : Frais Postaux Frais de Télécommunication
ITDA : Impôts et Taxes et Droits Assimilés
ANSMF : Achat Non Stocké de Matières et Fournitures

5/ Avec quelle formule calcule -t- on la Valeur Ajoutée ?

- ☐ Le chiffre d'affaires – la marge commerciale
- ☐ Le chiffre d'affaires – les charges du personnel
- ☐ La marge brute + la production de l'exercice – la consommation de l'exercice

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/380 - Wadifa Info - page 1/7

6/ Parmi les constituants de l'actif immobilisé d'une entreprise, on trouve : /1.5

- ☐ Immobilisations incorporelles
- ☐ Immobilisations immatérielles
- ☐ Immobilisations corporelles
- ☐ Immobilisations financières

7/ Cochez les éléments constituants le passif d'un Bilan Comptable : /2.5

- ☐ Créances clients
- ☐ Dettes fournisseurs
- ☐ Dettes financières
- ☐ Stock

8/ Une entreprise a réalisé une enquête de satisfaction auprès de ses clients par rapport à son produit ; les résultats obtenus sont représentés dans le tableau suivant :

Satisfaction	Effectif
Très satisfait	120
Plutôt satisfait	360
Moyennement satisfait	647
Plutôt insatisfait	912
Pas du tout satisfait	325

La taille de la population est : /2.5

- ☐ 1885
- ☐ 2264
- ☐ 2538
- ☐ 2284

9/ Selon les données de la question en haut (N° 8/), le graphique sera sous forme de :

- ☐ Diagramme circulaire
- ☐ Diagramme à bande (Tuyaux d'orgues)
- ☐ Diagramme en bâtons
- ☐ Histogramme

10/ Une étude réalisée auprès d'une population de 1212 étudiants en 2ème année a révélé les résultats suivants : /2.5

Age	Effectif
[18- 19[	270
[19-20[	362
[20-21[	230
[21-22[	350
Total	1212

Précisez le caractère étudié :

- ☐ Caractère quantitatif continu
- ☐ Caractère qualitatif
- ☐ Age

11/ Selon les données ci-dessus (Question N° 10) les modalités de ce caractère sont : /2.5

- ☐ [18- 19[
- ☐ [19-20[
- ☐ [20-21[
- ☐ [21-22[

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو
Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/380 - Wadifa Info - page 2/7

/2.5

10/ les modalités de ce caractère sont :

/2.5

12/ Quelle formule utilise t on pour calculer le chiffre d'affaires ?

- ☐ Prix unitaire x quantité vendue
- ☐ Prix unitaire x quantité achetée
- ☐ Prix unitaire x marge commerciale

/2.5

13/ Une entreprise a réalisé en 2017 un chiffre d'affaires de 210000 Dh sachant que le prix unitaire était de 15 Dh :
La quantité vendue durant cette année était de :

- ☐ 13000 Dh
- ☐ 14000 Dh
- ☐ 15000 Dh

/2.5

14/ Le merchandising (en français : marchandisage) c'est :

- ☐ La négociation des prix des produits par les acheteurs professionnels des grandes surfaces
- ☐ La mise en valeurs des produits sur le lieu de vente
- ☐ La réunion de divers commerces sur un même lieu de vente

/2.5

15/ Dans un point de vente, la démarque inconnue c'est :

- ☐ La communication de produit sans marque
- ☐ La commercialisation de produits démarqués
- ☐ Le vol des produits commercialisés

/2.5

16/ La zone de chalandise c'est :

- ☐ Le site d'activité commerciale sur lequel est installé un point de vente
- ☐ Le linéaire développé d'un point de vente
- ☐ L'aire d'attraction d'un point de vente

/2.5

17/ Le facing c'est :

- ☐ La longueur de linéaire occupé par un produit
- ☐ L'agencement de la surface de vente d'un magasin
- ☐ Une forme de partenariat entre producteur et distributeur

/2.5

18/ La zone froide c'est :

- ☐ La partie réservée aux produits surgelés
- ☐ Un secteur promotionnel
- ☐ Les rayons à faible fréquentation

/2.5

19/ Pour la phase de découverte du client SONCAS signifie :

- ☐ Sécurité Orgueil Notoriété Confort Argent Sympathie
- ☐ Sécurité Orgueil Nouveauté Confort Argent Sympathie
- ☐ Sécurité Orgueil Notabilité Confort Argent Sympathie

/2.5

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/380 - Wadifa Info - page 3/7

20/ SMART qui sert à la fixation des objectifs veut dire : /2.5

- ☐ Significatif Mesurable Atteignable Réalisable Temporel
- ☐ Significatif Mesurable Atteignable Raisonnable Temporel
- ☐ Significatif Mesurable Atteignable Rationnel Temporel

21/ La méthode CAP d'argumentation signifie : /2.5

- ☐ Caractéristiques - Avantages - Preuves
- ☐ Conduit - Avantages - Preuves
- ☐ Composantes - Avantages - Preuves

22/ Les composantes du modèle SWOT : /2.5

- ☐ Forces, faiblesses
- ☐ Menaces opportunités
- ☐ Risques, menaces
- ☐ Atouts, faiblesses

23/ Ce qui constitue la pyramide de MASLOW : /2.5

- ☐ Les besoins psychologiques
- ☐ Les besoins philosophiques
- ☐ Les besoins physiologiques

24/ Pour les 5+(1) forces de Michael PORTER. La (1) force représente : /2.5

- ☐ L'état
- ☐ Les collectivités locales
- ☐ Le pouvoirs Publics

25/ La publicité directe se résume dans les techniques suivantes : /2.5

- ☐ Une technique de communication individualisée
- ☐ Une technique de communication de masse
- ☐ Une technique qui a pour objectif d'obtenir une réponse personnelle de la cible
- ☐ Une technique qui incite le client à répondre à l'annonce pour acheter le produit

26/ La phase de maturité c'est : /2.5

- ☐ Une période du cycle de vie d'un produit
- ☐ La période où un produit est placé en tête de gondole
- ☐ La période pendant laquelle le client murit sa décision d'achat

27/ Le modèle PESTEL au macro environnement signifie : /2.5

- ☐ Politique Economique Social Technologique Economique Légal
- ☐ Politique Economique Structurel Technologique Economique Légal
- ☐ Politique Economique Stratégique Technologique Economique Légal

28/ Parmi les avantages de la structure matricielle on trouve : /2.5

- ☐ La favorisation des avantages entre les chefs de projets
- ☐ La mise en commun des ressources et matériaux affectés
- ☐ La relation entre les services peut devenir complexe
- ☐ Le coût de fonctionnement élevé

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/380 - Wadifa Info - page 4/7

29/ Parmi les inconvénients de la structure hiérarchique on trouve : ☐ La structure cloisonnée ☐ La mauvaise circulation de l'information ☐ La lourdeur bureaucratique	/2.5
30/ A l'occasion d'une naissance au foyer de l'employé, ce dernier à droit, dans les 15 jours qui entourent la naissance à : ☐ 4 jours ☐ 3jours ☐ 2 jours	/2.5

Partie II : Questions ouvertes — 25 points (5 points par question)

1/ De nos jours, le pilotage de la gestion de production devient de plus en plus primordiale, ainsi, le gérant doit intervenir tout au long du processus de production pour aller vers l'avant, commenter en quelques lignes. /5pts

2/Un bon gestionnaire est sensé gérer les ressources, les espaces, le temps, le matériel et les conflits du personnel, expliquer comment peut-il procéder et avec quelles qualités ? /5pts

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/380 - Wadifa Info - page 5/7

3/ En vue d'une bonne gestion de la part des Marketeurs qui doivent déceler et diagnostiquer les besoins des consommateurs, de ce fait ils font appel à la pyramide de MASLOW ; Citer les composantes de cette dernière.
/5pts

4/ Pour conclure son entretien de vente, le vendeur introduit la commande en posant une question relative à un point d'importance secondaire. /5pts

Quand est-ce qu'il doit conclure : Signaux d'achat verbaux et non verbaux ?

5/ Pour réussir son entretien de vente, le vendeur doit gérer 3 étapes à savoir l'avant, le pendant et l'après entretien de vente. Citer les composantes de ces étapes. /5pts

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/380 - Wadifa Info - page 6/7

Wadifa Info

www.wadifa-info.com

Le sujet suivant à préparer — **النموذج التالي للتحضير**

نموذج مباراة توظيف تقني من الدرجة الثالثة - وزارة الإدماج الاقتصادي والمقاولة الصغرى والتشغيل

Modèle de concours : Technicien – 3e grade – Ministère de l'Inclusion Économique, de la Petite Entreprise, de l'Emploi et

www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/390

Chaîne WhatsApp — **قناة واتساب**

المباريات الجديدة والنتائج كل يوم

Nouveaux concours et résultats chaque jour

www.wadifa-info.com/wa

Chaîne YouTube — **قناة يوتيوب**

امتحانات تجريبية بالتصحيح، بالدارجة

Examens blancs corrigés, expliqués en darija

youtube.com/@wadifainfo

Envoyer à un ami — **أرسل النموذج لصديق**

شارك هذا النموذج على واتساب مع من يحضّر معك

Partagez ce sujet sur WhatsApp

wa.me